

Boletín Mensual

CLUSTER AUTOMOTRIZ DE NUEVO LEÓN, AC.



IV Asamblea Anual de Operaciones CLAUT



Economía y Mercados... Vientos de Cambio
Detección de necesidades de Capacitación
Graduación Técnicos en Mantenimiento Electromecánico



ÍNDICE

- 4 COMITÉ OPERACIONES
IV Asamblea Anual de Operaciones CLAUT
- 7 COMITÉ FINANZAS
Economía y Mercados... Vientos de Cambio
- 8 COMITÉ DESARROLLO HUMANO
Detección de necesidades de Capacitación
Graduación Técnicos en Mantenimiento Electromecánico
- 10 COMITÉ DESARROLLO DE PROVEEDORES
Inicio IV Módulo del Diplomado Desarrollador de Proveedores
Tercer Estudio de Tendencias Marketing Industrial en México
- 12 COMITÉ CADENA DE SUMINISTRO
Nuevo Reglamento de Tránsito Homologado
- 13 SUBCOMITÉ EMPAQUE
Auditorías de Empaque en el 2017
- 14 SUBCOMITÉ COMERCIO EXTERIOR
TLCAN después de las elecciones EU 2016
- 15 NOTAS BREVES
- 16 ENTREVISTA
Ing. Miguel Rosales Ibarra
Coordinador del Departamento de Mantenimiento de Troqueles
- 19 CALENDARIOS

EDITORIAL

2017 Un año con nuevos retos

Estamos comenzando un nuevo año donde habrá importantes cambios, el día 20 de enero comenzará el mandato de un nuevo presidente de los EUA quien ha anunciado nuevas políticas económicas para su país. Que pueden tener efectos importantes en la economía de México, concretamente en la industria automotriz.

Esta incertidumbre ya se ve reflejada en los mercados y en el tipo de cambio, así como en las nuevas inversiones que han frenado hasta aclarar el panorama; pero por otro lado el trabajo continua.

En este escenario de incertidumbre y posibles grandes cambios la industria automotriz de Nuevo León se tiene que plantear seguir siendo competitivas y crecer.

En este contexto cada comité de trabajo del Cluster estará revisando que acciones debe llevar a cabo para atender los posibles cambios. Y al mismo tiempo tenemos que coordinarnos con las asociaciones nacionales, como la AMIA o la INA, para responder a los retos planteados por el gobierno americano. En este sentido va a ser necesaria la participación activa de los miembros de las empresas del Cluster para transmitir sus inquietudes e ideas y éstas puedan ayudar a fortalecer las propuestas.

Este año el CLAUT cumple 10 años de haberse constituido, y hemos aprendido el arte de la colaboración, este año continuaremos con nuestra dinámica colaborativa donde los mas de 100 miembros actuales seguirán participando en grupos de trabajo y en proyectos colaborativos. Esperemos que el 2017 sea un año donde las actividades sigan teniendo un crecimiento en su valor estratégico.

¡El equipo del Cluster les desea a todos sus miembros un prospero Año Nuevo y que las metas que nos hemos planteado las podamos alcanzar de manera exitosa!



IV Asamblea Anual de Operaciones CLAUT

El pasado viernes 2 de diciembre del 2016 se llevó a cabo la IV Asamblea Anual de Operaciones del CLAUT.

El evento tuvo lugar en punto de las 8:30 de la mañana en las aulas de Educación Continua de la UDEM.

Esta reunión anual tiene como objetivo principal dar a conocer los principales proyectos y logros de los Comités directamente relacionados con las operaciones de las empresas y a ella asisten los Directores, Gerentes y Coordinadores de Áreas que participan a las reuniones de los diversos Comités del CLAUT.

Inició la Asamblea con un mensaje de Bienvenida por parte del Dr. Manuel Montoya Ortega, Director del CLAUT quien recalcó que esta Asamblea se ha posicionado ya como una reunión importante en la agenda de los participantes del CLAUT, prueba de ello es que este año se celebra ya la cuarta edición y el salón lucía un lleno total.

Enseguida y a diferencia de años anteriores en donde cada Comité hace una presentación de su actividad, el Dr. Montoya presentó un Resumen de las Actividades y Logros del CLAUT 2015-2016 dividido en temas como Actividades de Benchmarking por medio de Auditorías y Visitas, Participación de los miembros del Cluster en Cursos de Capacitación ofrecidos por el CLAUT, Principales Conferencias y Eventos organizados en el periodo, Actividades llevadas a cabo para el Desarrollo de los Miembros del Cluster y los Proyectos que involucran a la triple hélice empresa-academia-gobierno concretados por medio de Apoyos de Fondos Federales y Estatales.



Además, hizo un recuento de las principales Alianzas Estratégicas con otras asociaciones y cámaras que se han generado en el transcurso del tiempo y que han permitido fortalecer el sector automotriz de la región.

Por último, hizo una numeralia del Cluster en donde se destaca el incremento en la cantidad de Asociados y Afiliados y la cantidad de sesiones de Comité y participación del personal de las empresas en las mismas. Esta información representa el esfuerzo y dedicación de cada una de las personas que asisten periódicamente a las reuniones de los Comités y Subcomités del CLAUT y que participan también en las diversas actividades del Cluster.

Posteriormente, el Ing. Sergio Laria, Director de Operaciones de Meritor y Presidente del Comité de Operaciones presentó el resultado de la Planeación Estratégica del Comité, recalcando las 5 líneas estratégicas derivadas: Fortalecimiento del Proceso TPS-Lean, Generación de Proyectos Cruzados, Sistematización de la Adopción Mejores Prácticas, Mejorar Índices de Calidad y la Industry 4.0 o Big Data.

Cabe destacar también que a cada una de ellas le fue asignada a un miembro del Comité de Operaciones quien será el responsable de liderar los esfuerzos para el logro de los objetivos planteados.

Tocó el turno a la entrega del Premio CLAUT 2016, que este año entregó 9 preseas a cada uno de los proyectos ganadores en las diversas categorías: Desarrollo Humano, Cadena de Suministro, Finanzas, Innovación, Ahorro de Energía, Desarrollo de Proveedores y 3 categorías dentro de Operaciones: Series TPS, Mejoras en Ensamble y Mejoras en Fabricación.



Los premios fueron entregados de manos del Ing. Napoleón Cantú, Presidente del CLAUT y Director de Operaciones de Nemak México, el Dr. Manuel Montoya, Director del CLAUT, el Ing. Sergio Laria, Presidente del Comité de Operaciones y Director General de Meritor y el Ing. Gerardo Mendoza, Champion del Premio CLAUT 2016 y Factory Manager de John Deere Planta Loaders.



Los proyectos ganadores fueron:

Categoría	Nombre del Proyecto	Empresa
Ahorro de Energía	Actualización de Horno de Curado de Planta 2	Ingersoll Rand*
Cadena de Suministro	Supply Chain Inbound Optimization by Trucks and Buses Synergy	Daimler
Desarrollo de Proveedores	Componentes de Aluminio	Metalsa
Desarrollo Humano	Engenius	Nemak
Finanzas	Automatización del Registro y Resguardo de Facturas de Proveedores y su Impacto en la Devolución de Impuestos	Novocast
Innovación	Simulación del Proceso de Endurecimiento por Inducción para un Acero Estructural Utilizado en Componentes Automotrices	Sisamex
Operaciones - Mejoras de Ensamble	Daimler Saltillo 65% Valor Agregado	Daimler
Operaciones - Mejoras de Fabricación	Sistema Pull Fundas	Sisamex
Operaciones - Serie TPS	Implementación de los 7 talleres Lean en la Línea de Ensamble DDD2	Metalsa

Adicionalmente se reconoció a 2 instructores TPS con Certificación Oro, es decir, que han apoyado 3 o 4 series de Talleres TPS. En este rubro se reconoció a Edgar Oswaldo Berlanga Salas de Vitro Flex y a Oslec Javier Díaz Garza de Nemak.

Enseguida, el público escuchó atento al conferencista invitado, el Dr. Jesús Vázquez Hernández, Consultor y Profesor de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial en la Universidad de Monterrey, con el tema “Industria 4.0 y la Cadena de Suministro 2020”.

Como parte de su exposición, el Dr. Vázquez a través de una presentación llena de información y videos enfatizó los 3 elementos más relevantes de la Industria 4.0: Sensores conectados, Operación de grandes cantidades de información (Big Data) y el Análisis Predictivo derivado de estos volúmenes de información; pero lo más importante de todo: el desarrollo de las habilidades de las personas para este cambio disruptivo de la industria.

Ya para finalizar, el Ing. Sergio Laria tomó la palabra e invitó a los asistentes de los diversos comités a continuar trabajando en equipo para superar los nuevos retos y ser así más competitivos.

La Asamblea concluyó con un mensaje de cierre del Ing. Napoleón Cantú, Presidente del CLAUT en el que resaltó que lo presentado en esta reunión es un ejemplo de que el trabajo individual se multiplica y que este tipo de eventos sirven para Reconocer en un sentido que va más allá de felicitar. Reconocer es Aprender, Valorar y Agradecer.

¡Enhorabuena a todos los Comités del CLAUT por su excelente trabajo para hacer realidad los resultados de este 2016!

Certificación Oro (que han participado en 3 o más series de Talleres TPS)

Nombre	Empresa
Edgar Oswaldo Berlanga Salas	Vitro
Oslec Javier Díaz Garza	Nemak



Economía y Mercados... Vientos de Cambio

Dentro de las últimas actividades celebradas en el año para los miembros del comité de Finanzas, el pasado 30 de noviembre se llevó a cabo un Desayuno-Conferencia “Economía y Mercados... Vientos de Cambio” presentado por la licenciada Patricia Berry, Directora de Investigación y Análisis en Grupo Financiero Intercam.

Durante aproximadamente dos horas los asistentes al evento pudieron escuchar sobre el panorama de la perspectiva económica mundial, acentuando en Estados Unidos y haciendo hincapié en los acontecimientos relevantes y sus implicaciones en México. La conversación cubrió temas desde la crisis de 2008 hasta los hechos relevantes y sorprendidos de este año: el Brexit y la elección de Donald Trump como presidente de EUA.

A continuación, se presentan los pronósticos de los indicadores económicos más relevantes tanto para Estados Unidos y México presentados por Grupo Financiero Intercam, los esperados para finalizar el 2016 y esperados para el año 2017.

Con este tipo de sesiones el comité de Finanzas sigue comprometiéndose al desarrollo de sus integrantes mediante la realización de pláticas – conferencias que sean de interés común para compartir información relevante, buenas prácticas y experiencias de los mismos asistentes.

Si tu empresa aún no está participando en el comité de Finanzas y tienes interés de unirse a las acciones a desarrollar contacta a la Coordinadora del Comité al siguiente mail: afabiola.flores@claut.com.mx



Indicador	México		Estados Unidos	
	2016e	2017 e	2016e	2017 e
PIB	2.0 %	1.5 %	2.1 %	2.9 %
Consumo	2.3 %	2.1 %	3.3 %	4.0 %
Inversión	1.5 %	-2.5 %	2.9 %	4.2 %
Manufactura	2.5 %	3.5 %	1.5 %	2.2 %
Exportaciones	5.0 %	6.5 %	1.0 %	0.5 %
Importaciones	4.5 %	5.8 %	-0.8 %	3.0 %
Desempleo	4.2 %	4.7 %	4.7 %	4.6 %
Inflación	3.4 %	4.5 %	1.8 %	2.2 %
Tipo cambio (MXP/USD)	21.00	20.00		



Detección de necesidades de Capacitación

El pasado viernes 9 de diciembre tuvimos oportunidad de llevar a cabo nuestra última reunión del año y decidimos preparar algo especial para cerrar el 2016.

Tuvimos la participación de la Ing. María de la Luz Castillo Zavala quién es Jefe de Desarrollo de Talento (Capacitación) en la empresa de Yazaki quién nos compartió una plática sobre la **Detección de Necesidades de Capacitación**, nos comentó que este proceso debe de orientar la estructuración y desarrollo de planes y programas para el establecimiento y fortalecimiento de conocimientos, habilidades o actitudes de los empleados de una organización a fin de contribuir con el logro de objetivos de la misma y que este proceso se puede llevar a cabo de diversas formas:

- Por Estrategias
- Por Conducta del personal
- Por puesto tipo: cambios de función o de puesto
- Mediante metodología del FODA
- Por puesto-persona: prepararse para un puesto a futuro



Los asistentes tuvieron oportunidad de compartir los procesos que siguen respecto a la elaboración de la DNC en sus empresas y ver que mejoras pueden aplicar en comparación con otros procesos.

Algunas de las empresas que participaron: Accuride, Caterpillar, Conalep, Gonher, Meritor, Metalsa, Nemak, Novocast y Takata.



Agradecemos el apoyo brindado a la U-ERRE quién nos facilitó sus instalaciones para poder realizar la Junta del Subcomité de Capacitación. Para mayor información: Verónica Alonso - Coordinador de Capacitación Tel. (81) 8335-1087 Ext 111



Graduación Técnicos en Mantenimiento Electromecánico

El pasado 2 de Diciembre se llevó a cabo el evento de Graduación de la Vigésima Segunda y Vigésima Tercera Generación del Programa Técnico en Mantenimiento Electromecánico en conjunto con la **Facultad de Ingeniería Mecánica y Eléctrica**.

Este evento tuvo como participantes a personal de las empresas: Estampados Monterrey, Johnson Controls, Kold Roll, Metalsa, Novocast, Prolamsa, Sisamex y Yazaki.



Ambas generaciones iniciaron en el mes de Agosto del 2015 y finalizó con un total de 30 alumnos graduados quienes recibieron una capacitación de 270 hrs. en las instalaciones de la Facultad de Ingeniería Mecánica y Eléctrica (FIME)

Agradecemos el apoyo a la UANL para que estos programas terminarán con gran éxito, así como a todos los alumnos por su gran esfuerzo y a sus familias por el apoyo y soporte en este proceso así como a los invitados y visitas especiales para ser partícipes en la ceremonia de graduación.

Les presentamos algunas fotografías de este importante evento:



Gustavo Alonso Chavana Mora
Vigesima segunda generación
SISAMEX
Promedio 97.3



Pedro Lupian Alemán
Vigesima tercera generación
Promedio 96.9
Johnson Controls

"Si hay algo que uno nunca debe dejar de hacer en esta vida es aprender. Siempre den lo mejor de sí mismos."

Inicio IV Módulo del Diplomado Desarrollador de Proveedores

Uno de los objetivos del Comité de Desarrollo de Proveedores del Cluster Automotriz es impulsar el desarrollo de las empresas Tier 2 para que sean más competitivas y así poder tener una mayor integración nacional de la cadena de suministro del Sector Automotriz en México.

Para cumplir con este propósito, se estableció el Diplomado Desarrollador de Proveedores como un proceso formal y homologado para el desarrollo continuo de las competencias del personal relacionado con el desarrollo de proveedores.

El 17 de febrero 2017 daremos inicio al cuarto Módulo Estratégico de la 3era. Generación del Diplomado Desarrollador de Proveedores que tiene una duración de 296 horas de formación la cual se llevará a cabo en las instalaciones de Metalsa.

Invitamos a las empresas asociados al Cluster Automotriz para que participen para que fortalezcan los procesos de evaluación y desarrollo de sus proveedores.

Los módulos que integran este Diplomado son:

Módulo Auditor

- Ética / conflicto de interés
- Quality System / Quality Cost,
- GDT & Blueprint Readingt,
- PFMA & PCP,
- Teamwork
- Problem Solving (8D ´s and Phase),
- Basic Error Proofing ,
- SPC
- Inventory Control,

Módulo Desarrollador de Componentes

- PPAP,
- Run at Rate,
- MSA,
- Process Cap & Performance,
- Label Error Proofing
- Effective Communication,
- Constraints Management,

Módulo Desarrollador de procesos

- Lean Manufacturing,
- Desing of Experiments,
- Benchmarking
- Effective Negotiations
- Coaching,

Módulo Estratégico

- Indicadores Macroeconómicos de Commodities
- Modelos de costeo,
- Effective Negotiations -conceptos básicos-,
- Finanzas -conceptos básicos-,
- Logística
- Comercio Exterior
- Tac (Total Adquisition Cost),

En resumen, el Diplomado Desarrollador de Proveedores es uno de los mecanismos con el cual se busca elevar la competitividad de la cadena de suministro del sector Automotriz en México.

Informes:

Alfonso Peña
Tel. 8335-1087
Email. alfonso.pena@claut.com.mx

Tercer Estudio de Tendencias Marketing Industrial en México



Syndesis Marketing (Agencia Integral de Marketing Industrial y B2B) nos invitó a colaborar para realizar el 3er. Estudio de Tendencias de Marketing Industrial en México, el cual ponemos a su disposición en: http://media.wix.com/ugd/687e2c_11007a531aad4ad08ba51a6615a719b5.pdf?utm_source=BenchmarkEmail&utm_campaign=resultados_ETM_2016_17&utm_medium=email

Objetivo

- Profesionales que recomiendan e influyen en el plan de marketing de su empresa y/o tienen la autoridad para decidir y ejecutar las iniciativas del plan.
- Documentar información a empresas con modelos de negocio B2B, para que contrasten su próximo plan comercial y de comunicación con las tendencias de empresas que hacen negocios en los principales sectores industriales del país.

Participación:

206 empresas del sector; automotriz, construcción, energético, eléctrico, metalmecánico, químico, plástico, automatización, maquinaria y equipo de transformación, herramientas, manufactura y servicios industriales.

Metodología

- Se realizaron invitaciones por motores de correo y correos electrónicos personalizados en el mes de Septiembre y Octubre del 2016, a las bases de datos de Syndesis Marketing así como a Cámaras y Asociaciones aliadas.
- No se entregó ningún incentivo económico a los participantes, en cambio se entregaron los resultados del estudio y tarifas preferenciales al B2B

Resumen Ejecutivo		
Economía 2017 Contexto de incertidumbre y volatilidad para la economía del país. Baricco ajusta su crecimiento económico para México entre 1.5% y 2.5%.	Objetivos Generación de demanda, adquisición de cliente y construcción de marca para incrementar la participación de mercado de las empresas en sus sectores.	Presupuesto El rango de presupuesto para mercadotecnia en base a las ventas de la empresa es: i) B2B y Fabricante: 1.54% - 2.72% ii) B2B y Distribuidor 1.54% - 1.84% iii) B2B2C y Fabricante 3.02% - 2.72% iv) B2B2C y Distribuidor 3.02% - 1.84%
Tendencia Ppto El 49% de las empresas invertirán la misma cantidad, 46% más cantidad y 5% menos vs 2016.	Mix en B2B Infatibles en el plan de comunicación 2017: i) Página de Internet, ii) Catálogos y Folletería Impresa, iii) Exposiciones, iv) Emailing de base de datos propia, v) Promocionales, vi) Correo Directo y vii) Seminario o Capacitaciones Presenciales.	Mix en B2B2C Infatibles en el plan de comunicación 2017: i) Catálogos y Folletería Impresa, ii) Exposiciones, iii) Branding en Punto de Venta, iv) Página de Internet, v) Promotoria, vi) Seminario o Capacitaciones Presenciales, vii) Revistas, ix) Promocionales, x) Emailing con base de datos propia y xi) Correo Directo

Ventas y Mercadotecnia, más unidos que nunca...

El estudio de tendencias de marketing industrial lo puedes consultar para realizar un benchmark con las actividades que haga tu empresa.

http://media.wix.com/ugd/687e2c_11007a531aad4ad08ba51a6615a719b5.pdf

Nuevo Reglamento de Tránsito Homologado

Finalmente, a partir del domingo 1 de enero de 2017, ha entrado en vigor el polémico **Nuevo Reglamento de Tránsito Homologado**. Como venimos informando, en este boletín y en las reuniones del Comité de Cadena de Suministro, **CAINTRA**, junto a otras cámaras y con el apoyo del **CLAUT**, ha estado manteniendo diversas reuniones con la **Asociación Metropolitana de Alcaldes (AMA)**, en las que se buscan acuerdos en los puntos en los que aún hay ciertas diferencias entre la postura de la AMA y los de CAINTRA y otras cámaras.

En la **última reunión**, mantenida días antes de Navidad, **se llegó a los siguientes acuerdos**, que a continuación enumeramos:

- Acuerdo sobre 45 días de tregua en la implementación (de 1 de enero al 14 de febrero de 2017) del reglamento de tránsito para carga.
- Acuerdo de reinstalar las mesas de trabajo para que Cámaras – AMA definan la aplicación práctica y detallada del reglamento / así como establecer procesos y canales de comunicación oficiales por municipio.
- Acuerdo para reunión de seguimiento con Alcaldes a finales de enero 2017 y determinar pasos a seguir.



Lo anterior implica que los registros, permisos, horarios, costos y vialidades **no serán exigibles al transporte de carga en este período**. Los municipios **sí podrán detener vehículos de carga para “amonestar” pero no para infraccionar** a aquellas unidades que, por ejemplo, circulen en vías restringidas y en horarios limitados. **Amonestar no implica retención de documentos, retiro de vehículo de circulación o limitar el tránsito de la unidad.**

Las negociaciones van, claramente, en la dirección correcta y todo indica que poco a poco se va llegando a un punto de acuerdo conveniente para todos.

En este sentido, es muy importante aclarar que, aunque la **tregua** es una buena noticia, este acuerdo **no implica que los reglamentos no entren en vigor**, ya que a partir del 1 de enero de 2017 son válidos (por ende, se puede imponer amparo) pero **sí representa una oportunidad para el diálogo** en la búsqueda de “minimizar” el impacto al transporte de carga.

En la reunión del Comité de Cadena de Suministro, del día 19 de enero, contaremos con la presencia de Jesús Francisco López, Director de Relaciones Institucionales y Presidente de la Comisión de Transporte de CAINTRA, quien nos informará de la evolución de las negociaciones en las reuniones que se estarán llevando a cabo durante el mes de enero.

Seguiremos informando acerca de este importante tema para la industria regional.

Auditorías de Empaque en el 2017

Una de las actividades desarrolladas durante el año 2014 y que resultó de gran interés para el **Subcomité de Empaque** fueron las auditorías realizadas mediante la **Herramienta de Gestión de Empaque**, desarrollada por el **Centro ABRE** de la **UDEM**.

A partir de los **resultados obtenidos**, durante todo el año 2015 y 2016, **se desarrollaron actividades enfocadas a mejorar los indicadores** y avanzar en el desarrollo de los departamentos de Empaque de cada empresa.

El objetivo de esta herramienta es *diagnosticar la situación actual de las empresas del CLAUT, en su proceso de empaque, con el fin de lograr obtener áreas de oportunidad en común para trabajar y mejorar, generando un mejor desempeño de estas áreas.*

Las áreas que se evalúan son: *Estrategia y objetivos, Clientes, Procedimientos, Personal, Planeación de requerimientos y producción, Empaque, Embarque, Transporte y Calidad*, y se evalúan en **2 etapas**. En la primera, la **Autoevaluación**, el equipo de trabajo de la empresa llena una evaluación en formato electrónico, según su criterio y experiencia.



En la segunda etapa, el **Diagnóstico**, los expertos del Centro ABRE visitan la planta para generar un diagnóstico mediante la misma evaluación utilizada para la etapa previa. De esa manera, se genera un **Contraste entre los resultados obtenidos por la Autoevaluación y el Diagnóstico** para identificar áreas de oportunidad y poder, de esta manera, generar un reporte.

Para 2017 tenemos planeado relanzar las **Auditorías mediante la Herramienta de Gestión de Empaque**, para medir la evolución que se ha logrado con las actividades, visitas, pláticas técnicas y compartición de buenas prácticas de estos dos años.

Esta vez, **el Centro ABRE está trabajando en el desarrollo de una propuesta más completa que la anterior edición**, y se contempla no solo medir y dar un resultado, sino **aportar también un reporte con recomendaciones y procedimientos básicos a realizar para trabajar en los indicadores** en los que se tenga oportunidad de mejora.

Invitamos a todas las empresas que les interese participar de estas auditorías a ponerse en contacto mediante correo electrónico a: rodrigo.martinazioli@claut.com.mx también para resolver cualquier duda o consulta al respecto.

TLCAN después de las elecciones EU 2016

Los resultados de las **elecciones 2016** en Estados Unidos nos dejaron una **gran incertidumbre en materia de Comercio Exterior**. Existen varias interrogantes que pueden **poner en riesgo al TLCAN** respecto a su continuidad o mantenimiento bajo condiciones de renegociación con nuestro principal socio comercial. Donald Trump, flamante presidente electo, sustuvo durante su campaña un plan de trabajo en materia comercial, con las siguientes propuestas:

- Renegociación o renuncia al TLCAN
- Detener el TPP
- Detener las importaciones que perjudiquen su balanza comercial
- Retorno de la manufactura a los Estados Unidos ("local for locals")
- Disminuir los impuestos al sector industrial este 2016!

Desde la firma del **Tratado de Libre Comercio** y su entrada en vigor en 1994, **nuestro país ha gozado de un crecimiento sostenido en materia de importaciones y exportaciones**, así como de una desgravación arancelaria que resultó en grandes beneficios para varios sectores de la industria.

Ante esta situación, uno de los factores a considerar durante la administración Trump, será el **posible incremento a los aranceles sobre productos mexicanos** a la importación en Estados Unidos.



Podríamos pensar que las **empresas más afectadas pueden ser las importadoras establecidas en el país vecino del norte** que, en un principio, mientras encuentran la sustitución local al producto elaborado en México, deberán hacer frente al **pago de tasas más altas**.

Es importante **analizar las condiciones arancelarias en el marco de la OMC** respecto a los incrementos arancelarios que un país miembro pueda imponer a otro país miembro, lo que daría a suponer que, aunque remota, pueda existir la **posibilidad de que Estados Unidos deje de participar en la OMC**.

Otro factor importante es **China**. Ya se cumplen los 15 años necesarios para que el país pueda **ser reconocido como un país con economía de mercado**, de acuerdo a los estatutos de la OMC. Una vez reconocido este hecho, e incluir al país asiático como miembro (hasta ahora es reconocido como país sustituto), los demás países no le podrían aplicar medidas arancelarias regulatorias.

Ni México ni Estados Unidos se han pronunciado a favor de esta liberación.

Recomendamos a las empresas asociadas que comiencen con el análisis de sus productos tomando en cuenta dos factores importantes:

- Incremento arancelario sobre las importaciones de sus productos a Estados Unidos
- Reglas de origen, ante una renegociación de las mismas y más aún en los llamados *saltos arancelarios*.

Este y otros temas de interés de las empresas asociadas, se tocan en las reuniones del **Subcomité de Comercio Exterior**. Si quieres ser parte de este Subcomité, envía un mail a rodrigo.martinazioli@claut.com.mx solicitándolo y, con gusto, te enviaremos la invitación.

Cierra GIS compra de Grupo Infun

FUENTE: El Norte, Diciembre 2016

Grupo Industrial Saltillo (GIS) dijo que concluyó la compra de Grupo Infun, tras obtener la aprobación de las autoridades correspondientes y cumplido con las condiciones pactadas.

Grupo Infun es una empresa dedicada al diseño, fundición y maquinado de piezas y componentes para motor, transmisión y suspensión en la industria automotriz. Cuenta con operaciones de fundición de hierro en España, Italia y China, y de maquinado de hierro en España y China.

Grupo Infun cuenta como clientes a Ford, Renault, Fiat, Daimler y Volvo.

José Manuel Arana, director general de GIS, dijo que "desde hoy GIS es un competidor global, con capacidades de ingeniería, diseño y manufactura de piezas automotrices con la oportunidad de desarrollar plataformas multi-región.

"El fortalecimiento de nuestra posición en Europa y la entrada a uno de los mercados automotrices más grandes del mundo, China, nos brinda la oportunidad de crecimiento, y expansión estratégica de mercados, divisas y generación de flujos".



Vitro adquiere otro negocio de vidrio automotriz por 310 MDD

FUENTE: Cluster Industrial

Vitro adquirirá siete plantas de manufactura de vidrio automotriz y dos plantas satélite, además de dos hornos de vidrio flotado en Estados Unidos, así como una planta de vidrio automotriz en Polonia.

También tendrá participación en dos coinversiones ubicadas en Norteamérica y China, anunció un comunicado enviado a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

Lo anterior, a través de la firma de un contrato definitivo para adquirir el negocio de vidrio automotriz para equipo original de Pittsburgh Glass Works (PGW), propiedad de LKQ Corporation, en una operación de 310 millones de dólares.



Ing. Miguel Rosales Ibarra

Coordinador del Departamento de Mantenimiento de Troqueles

En el año de 1985 inicia formalmente sus operaciones la Planta de METALSA ubicada en Apodaca en donde inicia una nueva cultura basada en la Calidad de las personas llamada: "Calidad como forma de vida" y también parte de las creencias del Modelo de Metalsa es que: El ser humano siempre puede superarse y como parte de los valores se busca el Desarrollo Humano.

Metalsa ha sido una pieza fundamental en el desarrollo de uno de nuestros Diplomados en Mantenimiento y Ajuste de Troqueles.

¿Cómo consideras que este programa ha beneficiado a la empresa de Metalsa?

Programa nos ha beneficiado en el desarrollo de competencias técnicas del personal de nuevo ingreso cumpliendo, con los tiempos definidos para llevarlos a un nivel intermedio de nuestro sistema educativo.

¿En tu opinión cuál es el compromiso que las empresas deberían de tener para poder contar con personal altamente Capacitado en las operaciones que realizan en sus plantas?

El Compromiso, tanto de las empresas como el de los coordinadores de Capital Humano, debe de ser el desarrollo de su gente invirtiendo en ellos lo necesario para lograrlo.

¿Cómo consideras que este programa ha beneficiado a la empresa de Metalsa?

Sin lugar a duda que trae beneficios en Seguridad, Calidad y Productividad.

¿Cuáles son los planes que tiene METALSA respecto al Desarrollo de su personal?

Seguirle apostando a la capacitación y desarrollo de su personal, tanto internamente como con este tipo de vinculaciones entre el CLAUT e Instituciones Educativas Oficiales.

¿En qué forma METALSA se está preparando para los cambios Tecnológicos a futuro?

Con capacitación y entrenamiento, así como contar con una firme Organización enfocada en la innovación y tecnología.

**Ing. Miguel Rosales Ibarra**

Coordinador del Departamento de Mantenimiento de Troqueles



Ing. Miguel Rosales Ibarra

Coordinador del Departamento de Mantenimiento de Troqueles

Área de Trabajo: Estampado
Años laborando para la empresa: 31

Estudios: Ingeniero Industrial Administrador
Egresado de la Facultad de Ciencias Químicas
UANL

Experiencia Laboral: Procesos de Manufactura en la Industria Automotriz, Estampado, Hidroformado, Ensamble y Proyectos.

¡Llevamos la mejor calidad a la industria automotriz!



Durante casi 20 años hemos construido y entregado equipos de prueba automatizados (ATE), robótica, neumáticos, fixtures, cuadros de control y mucho más, todos ellos de primera calidad. Los producimos en nuestras instalaciones de gran volumen en Guadalajara para los sitios de producción en México y en todo el mundo. Nuestros servicios de **fabricación personalizada y realización según el diseño (Build-to-Print)** de eficacia demostrada mejoran la calidad del producto, el tiempo para llegar al mercado y la ventaja competitiva de los clientes.

Servicios y especialización

- Fabricación con la tecnología más avanzada: capacidad de hasta 40 sistemas simultáneos
- Control de calidad y procesos de validación muy estrictos; estudios R&R del sistema de medición
- Ingenieros mecánicos, eléctricos, de software y de mecatrónica
- Gerentes de proyectos y expertos en ensamblaje, pruebas, logística global y transporte

mario.nieto@averna.com • Phone 33 3122 0409



Averna
averna.com

CABLES AUTOMOTRICES

EXPERIENCIA QUE DA CONFIANZA

En Viakon celebramos contigo 60 años desarrollando los cables que ponen en marcha a la industria automotriz. Nuestra oferta de conductores eléctricos está certificada por las principales plantas armadoras y es garantía de cables innovadores y resistentes, diseñados a la medida de tus necesidades.

Siempre a tu alcance, desarrollados y producidos en México para garantizar disponibilidad y servicio... para que nada te detenga.

Viakon da vida a tu proyecto

www.viakon.com



ENERO

- 4 Subcomité Energía
- 6 Comité Operaciones
- 11 Subcomité Comercio Exterior
- 11 Subcomité Mantenimiento
- 13 Subcomité Empaque
- 13 Comité Seguridad Industrial
- 18 Subcomité Comercial
- 18 Comité Innovación
- 19 Comité Cadena de Suministro
- 20 Subcomité Laboral
- 24 Comité Desarrollo Humano
- 25 Comité Tier 2
- 25 Comité Operaciones: Capítulo Saltillo
- 26 Comité Desarrollo de Proveedores: Capítulo Saltillo
- 27 Comité Desarrollo Humano: Capítulo Saltillo
- 27 Comité Desarrollo de Proveedores
- 28 Subcomité Protección Patrimonial

FUERA
CLAUT

FEBRERO

- 10 Subcomité Empaque
- 15 Subcomité Comercial
- 15 Subcomité Comercio Exterior
- 16 Comité Cadena de Suministro
- 16 Subcomité Capacitación
- 16 Subcomité Laboral
- 22 Comité Tier 2
- 22 Comité Seguridad Industrial
- 23 Subcomité Protección Patrimonial
- 26 Comité Desarrollo de Proveedores

PROLAMSA
AUTOMOTIVE
STEEL TUBES AND PROFILES

Standard Register®
BY TAYLOR COMMUNICATIONS

¡CELEBRANDO 10 AÑOS EN MÉXICO!

Con una década de fabricar etiquetas durables en México y más en E.U.A. Líder en la industria, nos encontramos a la vuelta de la esquina y donde sea que nos necesiten. Eliminamos las barreras de idioma y de negocios, creando un sistema eficiente para tu proyecto de etiquetas, minimizando inventarios y optimizando la producción.

01 800 SRLATAM / standardregisterlatinoamerica.com

UL REGISTERED FIRM

ISO/TS 16949

ENERO

7

■ Tecmec 24,25 y Generación 3 Nemark

14

■ Tecmec 24, 25 y Generación 3 Nemark

■ 19

ICAMI 3ra Generación

■ 20

ICAMI 3ra. Generación

■ 21

ICAMI 3ra. Generación

Tecmec 24, 25 y Generación 3 Nemark

27

■ Diplomado para la Formación de Líderes en Energía

- CURSOS CLAUT
- CURSOS POOL
- CURSOS HERRAMENTAL

FEBRERO

3

■ Formación Líderes de Energía 9a. Generación

4

■ Tecmec 24,25 y Generación 3 Nemark
■ Formación Líderes de Energía 9a. Generación

6

■ Capacitación y Certificación de Auditores
■ Líderes ISO-9001:2015.

7

■ Capacitación y Certificación de Auditores
■ Líderes ISO-9001:2015.

8

■ Capacitación y Certificación de Auditores
■ Líderes ISO-9001:2015.

10

■ Formación Líderes de Energía 9a. Generación

11

■ Tecmec 24, 25 y Generación 3 Nemark
■ Formación Líderes de Energía 9a. Generación

16

■ ICAMI 3ra Generación Graduación

17

■ Diplomado Desarrollo de Proveedores
Módulo 4
■ Formación Líderes de Energía 9a. Generación

18

■ Tecmec 24, 25 y Generación 3 Nemark
■ Formación Líderes de Energía 9a. Generación

24

■ Diplomado Desarrollo de Proveedores
Módulo 4
■ Formación Líderes de Energía 9a. Generación

25

■ Formación Líderes de Energía 9a. Generación

- CURSOS CLAUT
- CURSOS POOL
- CURSOS HERRAMENTAL